# 高3 トップレベル英語 リーディング＜長文演習編＞

この講座は，早慶上智・旧帝大に代表される最難関私立・最難関国公立大学を志望する生徒のための講座となっております。このテキストの全ての問題が，上記を代表とした私立大学・国公立大学で実際に出題された問題を使用しています。

一番重要なこととしては，授業を受けるだけでは，英語の成績は一切上がらないことを覚えておいてください。長文中に出てきた単語，熟語を繰り返して覚えること。授業後に音声を聴きながら必ず 10 回は音読をすること。そうして，1 つの長文を自分のものにすることで，初めて他の英文にも応用できる知識が身につくことをお忘れなく。

その上で，授業内では独学では気付かなかった視点，触れることのない知識，独学では決して見えることのない景色をお見せします。

皆さんの予習と復習とが合わさって，初めてこの授業が完成することをお忘れなく。

肘井　学

# 目　次

はじめに　授業の受け方と英語の勉強法 …… p4
第１講　長文問題演習① …… p10
第２講　長文問題演習② …… p22
第３講　長文問題演習③ …… p34
第４講　長文問題演習④ …… p46
第５講　長文問題演習⑤ …… p56
第６講　長文問題演習⑥ …… p66
第７講　長文問題演習⑦ …… p76
第８講　長文問題演習⑧ …… p86

# はじめに　授業の受け方と英語の勉強法

## 一，予習について

＊授業で扱う文は，解法や読み方を学ぶためだけのものではなくて，そこに出て来た単語・熟語・構文全てを学び取るもの。その文章で出てきた単語・熟語・構文は，必ず他の文にも出てくるものです！！

① 問題を解く (**1 講につき 30 分～1 時間**)
② 全文の構文を把握しながら，意味を取る
③ わからない単語の意味を辞書で調べて，テキストに書き込む。授業は単語の意味合わせではないので，このことだけはしっかり予習段階でやってくるようにお願いします。辞書を自分の手で引けば引くほど，単語の意味が定着しやすくなります。
④ 前置詞の作るかたまりを特定する
⑤ 接続詞のつないでいるものを特定する (and, but, or)
⑥ 代名詞・指示語が何を指すか特定する (it, they, them, this)
⑦ 関係詞節の範囲を特定する
⑧ 不定詞の三用法を特定する
⑨ 分詞の名詞修飾を特定する

④～⑨は，授業内で毎回指摘するので，予習時にやっておいて，授業では自分の精度を確認してください。

# 二，講義について

①　第１講～第８講へと進むにつれて，徐々に英文が長くなり，難易度も上がってきます。予習の段階で全てわかる必要はありません。講義を聞いて，解答と照らし合わせた復習時に理解できていれば問題ありません。

②　一部記述問題がありますが，授業中は**全訳を書き写すことに専念するのはおやめください**。全訳は解答にありますので，授業後に照らし合わせて確認してください。授業中は，**徹底して理解**することに努めていただいて，**訳を暗記するのではなくて，訳の方法を理解すること**が未知の英文にも役立ちます。

③　授業中眠くなる時があるのは, 私もいたいほどわかります。ただし, こらえること。講義動画は，15 分前後であえて区切ってあります。

# 三，復習について

毎年毎年，奇跡的な合格を果たしている生徒達に伝授している秘伝です。何万人も生徒を教えてきて，これ以上に成績を上げる方法は，いまだ思い付きません。といっても，急に奇跡が起こるようなそんなおいしい話なんてなくて，僕が練りに練ったその方法は，毎日毎日，ひたすら地道な作業を繰り返していくだけです。**1つの文章に対する学習の密度を上げる。**それが遠回りに見えて，最も合格に近い道であることは，今までの僕の生徒達が証明してくれています。

## 復習その一，本文全体の構文把握

授業中に入れたスラッシュや括弧を利用して，全訳と照らし合わせて，SVはどれか，どこからどこまで1つの意味のかたまりで，どこがどこを修飾しているか確認して，意味を取っていく。

## 復習その二，知らない単語を，全て覚える

解答の各講の最後にある重要語彙リストを利用して，

① 日本語とセットで，英語／日本語の順に，**3回書いて覚える**

② 日本語とセットで，英語／日本語の順に，**10回唱えて覚える**

⇒ 2，3回繰り返しただけで覚えられない，暗記が苦手と嘆かないこと！ 暗記に必要なのは，繰り返すこと。英語のできる子達は，人より多く繰り返しているだけです！！

また，講義内の単語イディオムチェックは重要語彙リストから出題するので，必ず全て正解できるようにしましょう。

## 復習その三，文章を10回(長い文章は5回)音読する

音読の具体的な方法と効果を説明します。

※音読の際は，「音読トレーニング」の音声を活用しましょう。

① 自分なりの発音でよいから，一文目を発声する(自習室では，自分だけに聞こえる程度の声で)。

(参考) He could not explain the reason for his instinctive avoidance of them.

(ヒークゥドノットイクスプレインザリーズン・フォーヒズインスティンクティヴアヴォイダンスオブゼム)

② 次に，構文を追いながら，意味を頭で考える。
彼は，彼が本能で彼等を避ける理由を説明できなかった。

この手順で，最後まで読む。１回読むごとに，解答の各講の最後にある音読用白文の右上の数字に１つ斜線を入れていく。これを 10 回繰り返す。
１～８回目までは，英文を見ながら発声して，残りの２回は，英文を見ずに，音声だけを頼りに発声してみる。

効果としては，まず**単語を生きた状態で学べること**。単語１つを覚えるのも重要ですが，それだけだと死んだ単語。文章中で出てきても，意味が思い出せない，何だか意味が取れないと思ったことありますよね。

次に，**正確な構文力が付くこと**。構文の処理を 10 回も繰り返せば嫌でも得意になります。

最後に，実はこの方法こそが，皆さんが求める**速読への最大の近道**なんです！！
１回目に読んだときの大変さ，遅さ，それは単語の意味があいまいなせいで，構文を取るのが遅くて不正確なのが原因なんです！！ そして当然，**リスニングの力**も付きます。

10 回目に読んだ時のスピードと初回を比較してみてください。10 回目はなんと早く読めることでしょうか。単語の意味が正確に出てきて，構文をすばやく取れる，それが速読の真の正体なんです！！ 英語を英語のまま理解できるという状態に達するのは，音読を徹底して繰り返した時に起きる現象なんです。

個の単語力と，文章の中で覚えた生きた単語力，その相乗効果こそが，最高に英語が得意になる秘訣なんです！！

あとは，これを一日１文，１週間で５文やってみてください。早い人で３ヶ月で見違えるような効果が生まれてきます。僕の英語の授業を完成させるかどうかは，みなさんの復習次第です。

## 背景知識のコラム一覧


第１講　予想通りに不合理だ
第２講　ベーシックインカム
第３講　ダークツーリズム
第４講　メガファウナの絶滅
第５講　猫と人間の関係
第６講　自信と謙虚さのバランスを取ること
第７講　実学と虚学とリベラルアーツ
第８講　同性婚について

# 第１講　長文問題演習①

ポイント

❶ 対比の発見
❷ SVMO
❸ 内容説明問題の解法

次の英文を読んで，設問に答えなさい。

It has long been thought that one of the characteristics which separate humans from other animals is the ability to reason. Whereas animals are slaves to their instincts, such as hunger, thirst, fear and the need to reproduce, humans have the capacity to control their urges and reflect upon their feelings. Promotion of the use of reason was central to the Enlightenment movement in 18th century Europe. The ability to think problems through logically is something on which Western civilizations have prided themselves. However, while it is certainly true that humans possess the capacity to employ logic in problem solving and in making good decisions, psychologists have shown in experimental studies that humans are likely to act irrationally far more often than is commonly perceived.

*NOTE*

One example of (1)this is the influence of words. If you have recently read or heard someone say the word ‘eat’, then you will be more likely to use a ‘u’ rather than an ‘a’ to fill in the blank in the combination: ‘so_p’. You will also be better able to recognize the word ‘soup’ when ‘soup’ is whispered to you than if you had not just been exposed to the idea of ‘eating’. Words can also influence our physical actions.

In a famous experiment, a group of American university students were told to make a sentence using a set of words presented to them. They were divided into two groups. One group was given a word list containing words which are normally associated with the elderly, such as ‘retirement’, ‘wrinkle’, ‘grey’, ‘slow’ and ‘pension’, while the list given to the other group contained no such words. When the students had finished their task, they were told to change rooms. The researchers found that the students who had been working with the set of words associated with old age walked more slowly than the other group. The word ‘old’ was not used, and all the students said in the interview after the experiment that they were unaware of (2)the theme suggested by the words. Their behaviour had been influenced unconsciously.

*NOTE*

The phenomenon described above is known in psychology as ‘priming’. It can also be produced through your own gestures. This is because gestures are also a form of communication. For example, nodding means ‘yes’ and shaking the head means ‘no’. To demonstrate how ‘priming’ may also apply to gestures, American university students in another experiment were given a set of headphones to wear. An opinion taken from a radio show was played through the headphones and the students were instructed to check for sound problems by moving their heads. Half of the students were asked to nod their heads up and down, while the other half were asked to shake their heads from side to side. The experimenters found that the students who nodded their heads up and down were more likely to agree with the opinion which they had heard through the headphones. This contrasted with the group that shook their heads, who were more likely to disagree.

*NOTE*

While no one would argue that humans are completely irrational, we are open to suggestion far more than we would like to believe. We should therefore be aware of this when taking important decisions, especially if someone is actively trying to influence the outcome, such as in advertizing, or even when in supermarkets. For example, the interiors of these shops are often designed by psychologists to encourage what is known as ‘impulse buying’. The use of lighting to display certain products and the physical placement of goods are designed with (3)<u>this aim</u> in mind. It is no accident that comfort foods such as sweets and chocolates are frequently displayed at the checkout counter, where people have to wait in line. It may be impossible to make ourselves immune to all suggestion, but a little self-reflection before we act may (4)<u>go a long way</u>.

(北海道大学)

*NOTE*

問 1　下線部 (1) があらわす内容を日本語で述べなさい。

問 2　下線部 (2) が指している内容を表す語句を，次の①～④の中から 1 つ選びなさい。

① our physical actions　　② the elderly

③ the influence of words　　④ unconsciousness

問 3　下線部 (3) が指している内容を日本語で具体的に述べなさい。

問 4　下線部 (4) の意味に最も近い意味を持つ語句を，次の①～④の中から 1 つ選び，記号で答えなさい。

① be helpful　　② be possible

③ know better　　④ take some time

問 5　本文の内容と，合致しないものを，次の①～⑥の中から 2 つ選びなさい。

① Almost every aspect of human behaviour is actually controlled by instinctive urges.

② Contemporary people think they are far more rational than people in the 18th century.

③ People are readily affected by subtle signals that are not very explicit.

④ You can recognize words more easily when some related words have been presented to you beforehand.

⑤ Your physical actions may influence your attitude toward an opinion you hear.

⑥ Western Europeans in the 18th century strongly believed in the power of human reason.

## 背景知識　予想通りに不合理だ

### ● 7 ドルの相対的な価値

第 1 問

　今，あなたが新しい万年筆を買おうとしているところを想像してください。文房具店で 25 ドルのいい万年筆が見つかりました。しかし，15 分先の別の店では同じ万年筆が 18 ドルで買えます。あなたはどちらを選びますか？　当てはまる方にチェックを入れてください。

□ 25 ドルで万年筆を買う。
□ 15 分先の別の店で同じ万年筆を 18 ドルで買う。

第 2 問

　職場に着ていくスーツを買いに行きます。455 ドルするグレーの高級スーツを買うことにしました。しかし，他の客から 15 分先の別の店で，まったく同じスーツを 448 ドルで売っていると耳打ちされました。あなたはどちらを選びますか？当てはまる方にチェックを入れてください。

□ 455 ドルするグレーの高級スーツを買う。
□ 15 分先の別の店で同じスーツを 448 ドルで買う。

*NOTE*

# 高3 トップレベル英語 リーディング<長文演習編>
# 第 1 講　解答

解答

問 1　人間は一般的に考えられているよりも，はるかに多く不合理に行動する可能性があること。

問 2　②

問 3　「衝動買い」として知られる行為を助長する目的のこと。

問 4　①

問 5　①，②

問題と選択肢の訳

問 2

① 私たちの体の動き　② 高齢者
③ 言葉の影響　④ 無意識

問 4

① 役に立つ　② 可能である
③ 分別がある　④ ある程度時間がかかる

問 5

① 人間の行動のほぼすべての側面が，実際には本能的な衝動に支配されている。
② 現代人は，自分たちが 18 世紀の人々よりもはるかに合理的だと思っている。
③ 人々は，あまり明らかではない些細な信号の影響をすぐに受ける。
④ いくつかの関連語が事前に提示されると，より簡単に言葉を認識できる。
⑤ 体の動きが，耳にする意見への態度に影響を与えるかもしれない。
⑥ 18 世紀の西洋人は，人間の理性の力を強く信じていた。

本文の全訳

長い間思われてきたことだが，人間を他の動物と区別する特徴の一つは，論理的に考える能力だ。動物はその本能，例えば飢え，渇き，恐れ，そして繁殖の必要性の奴隷であるけれども，人間は衝動を抑えて自分の感情をしっかり考える能力がある。

理性の使用を促すことは，18世紀ヨーロッパの啓蒙運動の中心であった。論理的に問題を考え抜く能力は，西洋文明が誇りにしていたものである。しかしながら，人間が問題解決や適正な決断をするのに，論理を使用する能力を持っているのは，確かに真実ではあるけれども，心理学者は実験の研究の中で，人間は一般的に認識されているよりもはるかに多く，不合理に行動しそうだと示してきた。

この一例は，言葉の影響である。もし最近誰かが「eat」という言葉を言っているのを読んだり聞いたりしたら，「so_p」という組み合わせで空欄を埋めるのに，‘a’より‘u’を使う可能性の方が高いだろう。また，「eating」という考えにさらされたばかりでなかった場合よりも，「soup」とささやかれたときに「soup」という言葉をより認識しやすくなるだろう。言葉はまた，私たちの身体活動にも影響する可能性がある。

有名な実験で，アメリカの大学生のグループが，自分たちに提示された一連の言葉を使って，文を作るように言われた。その人たちは二つのグループに分けられた。一つのグループは，「退職」，「しわ」，「白髪の」，「ゆっくりした」，「年金」のような，高齢者を通常連想させる言葉を含んだ単語のリストを与えられた。一方で，もう一方のグループに与えられたリストはそのような言葉を何も含んでいなかった。学生たちがその作業を終えると，部屋を変えるように言われた。研究者は，高齢を連想させる一連の言葉で作業していた学生が，もう一方のグループよりもゆっくり歩くことを発見した。「年老いた」という言葉は使われなかった。そして，実験後の面接ではすべての学生が，その言葉で示唆されたテーマに気付かなかったと言った。その人たちの行動は，無意識に影響されていたのだ。

上で説明された現象は，心理学で「プライミング」として知られている。それは，あなた自身のジェスチャーでも引き起こすことができる。これは，ジェスチャーもまた意思伝達の一形態だからだ。例えば，うなずくことは「承諾」を意味し，頭を横に振ることは「拒絶」を意味する。どのように「プライミング」がジェスチャーにも当てはまるのかを示すために，アメリカの大学生がまた別の実験で，ヘッドフォンを与えられた。ラジオ番組から取り出された意見が，ヘッドフォンを通じて流され，学生は頭を動かして音に問題がないかチェックするように指示された。学生の半分が頭を上下してうなずくように求められた一方で，残りの学生は頭を横に振るように求められた。実験者は，頭を上下させてうなずいた学生が，ヘッドフォンを通して聞いた意見に，より同意する可能性が高かったことを発見した。このことは，頭を横に振った集団と対照的で，その人たちは同意しない可能性がより高かった。

誰も人間が完全に理性的でないとは主張しないだろうが，私たちは自分の願望よりもはるかに暗示にかかりやすい。それゆえ私たちは，重要な決断をする際，例えば広告のようにとくに誰かが積極的に結果に影響を与えようとしている場合，もしくはスーパーにいるときでさえ，これを意識すべきだ。例えばこういったお店のインテリアは，いわゆる「衝動買い」を促すよう心理学者によって設計されているのはよくあることだ。特定の商品を展示するための照明の使用や，商品の物理的配置は，この目的を念頭において設計されている。甘いものやチョコレートなどのほっとする食べ物が，よくレジに陳列されているのは偶然ではない。そこでは人々は列で待たなければならない。あらゆる暗示に免疫を持つのは不可能かもしれないが，行動する前にちょっと自己を省みるのは，大いに役に立つかもしれない。

# 第１講 重要語彙リスト

＊一つ一つ何度も繰り返して，
覚えてください

| | | |
|---|---|---|
| 1 | characteristic | 特徴 |
| 2 | separate A from B | A を B と分ける |
| 3 | reason | 論理的に思考する，理性 |
| 4 | whereas | ～に対して |
| 5 | slave | 奴隷 |
| 6 | instinct | 本能 |
| 7 | thirst | 渇き |
| 8 | reproduce | 繁殖する |
| 9 | capacity | 能力 |
| 10 | urge | 衝動 |
| 11 | reflect upon(on) | ～について熟慮する |
| 12 | promotion | 促進 |
| 13 | enlightenment | 啓蒙 |
| 14 | pride oneself on | ～を誇りに思う |
| 15 | possess | ～を所有する |
| 16 | employ | ～を使う |
| 17 | be likely to do | ～しそうだ |
| 18 | irrationally | 不合理に |
| 19 | perceive | ～を理解する |
| 20 | A rather than B | B よりむしろ A |
| 21 | be exposed to | ～にさらされる |
| 22 | present | ～を提示する |
| 23 | be divided into | ～に分けられる |
| 24 | be associated with | ～と関連している |
| 25 | retirement | 退職 |
| 26 | wrinkle | しわ |
| 27 | pension | 年金 |
| 28 | unaware | 気付いていない |
| 29 | theme | テーマ |
| 30 | unconsciously | 無意識に |
| 31 | phenomenon | 現象 |
| 32 | describe | ～を説明する |
| 33 | nod | うなずく |
| 34 | demonstrate | ～を示す |
| 35 | apply to | ～に当てはまる |
| 36 | instruct | ～に指示する |
| 37 | contrast with | ～と対照をなす |
| 38 | argue that | ～と主張する |
| 39 | be open to | ～を受けやすい |
| 40 | outcome | 結果 |
| 41 | impulse | 衝動 |
| 42 | immune | 免疫のある |
| 43 | go a long way | 役立つ |

## 第１講　音読用白文　①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩

It has long been thought that one of the characteristics which separate humans from other animals is the ability to reason. Whereas animals are slaves to their instincts, such as hunger, thirst, fear and the need to reproduce, humans have the capacity to control their urges and reflect upon their feelings. Promotion of the use of reason was central to the Enlightenment movement in 18th century Europe. The ability to think problems through logically is something on which Western civilizations have prided themselves. However, while it is certainly true that humans possess the capacity to employ logic in problem solving and in making good decisions, psychologists have shown in experimental studies that humans are likely to act irrationally far more often than is commonly perceived.

One example of this is the influence of words. If you have recently read or heard someone say the word ‘eat’, then you will be more likely to use a ‘u’ rather than an ‘a’ to fill in the blank in the combination:‘so_p’. You will also be better able to recognize the word ‘soup’ when ‘soup’ is whispered to you than if you had not just been exposed to the idea of ‘eating’. Words can also influence our physical actions.

In a famous experiment, a group of American university students were told to make a sentence using a set of words presented to them. They were divided into two groups. One group was given a word list containing words which are normally associated with the elderly, such as ‘retirement’, ‘wrinkle’, ‘grey’, ‘slow’ and ‘pension’, while the list given to the other group contained no such words. When the students had finished their task, they were told to change rooms. The researchers found that the students who had been working with the set of words associated with old age walked more slowly than the other group. The word ‘old’ was not used, and all the students said in the interview after the experiment that they were unaware of the theme suggested by the words. Their behaviour had been influenced unconsciously.

The phenomenon described above is known in psychology as ‘priming’. It can also be produced through your own gestures. This is because gestures are also a form of communication. For example, nodding means ‘yes’ and shaking the head means ‘no’. To demonstrate how ‘priming’ may also apply

to gestures, American university students in another experiment were given a set of headphones to wear. An opinion taken from a radio show was played through the headphones and the students were instructed to check for sound problems by moving their heads. Half of the students were asked to nod their heads up and down, while the other half were asked to shake their heads from side to side. The experimenters found that the students who nodded their heads up and down were more likely to agree with the opinion which they had heard through the headphones. This contrasted with the group that shook their heads, who were more likely to disagree.

While no one would argue that humans are completely irrational, we are open to suggestion far more than we would like to believe. We should therefore be aware of this when taking important decisions, especially if someone is actively trying to influence the outcome, such as in advertizing, or even when in supermarkets. For example, the interiors of these shops are often designed by psychologists to encourage what is known as ‘impulse buying’. The use of lighting to display certain products and the physical placement of goods are designed with this aim in mind. It is no accident that comfort foods such as sweets and chocolates are frequently displayed at the checkout counter, where people have to wait in line. It may be impossible to make ourselves immune to all suggestion, but a little self-reflection before we act may go a long way.